



京东“红”动香港：

旺角广告点燃家电市场变革烽火！

文/沈钊 图/受访者提供

在香港旺角商圈最繁华的街头，一块巨幅广告牌近日引发热议——京东以醒目的红色背景打出“全港比价 买贵就赔”的标语，旁边就是以丰泽为代表的香港老牌电器连锁商铺。这块充满火药味的广告牌，揭开了京东新一轮加码香港消费市场的序幕。有网友形容此举“极具象征意义”，或意味着香港家电零售业将迎来一场史无前例的“革新风暴”！

在内地市场，一直以来京东都以正品行货、低价及优质服务著称，也因此深受消费者青睐。而此次京东选择加码香港市场，不仅是要以低价优势在香港这个国际消费枢纽开辟新的增长极，更试图通过自身打磨多年的供应链能力，重构香港消费者的购物体验，乃至香港家电的零售格局。



京东在香港投放的广告



“走完整条弥敦道，电视几乎都差不多价，根本没得选。”

事实上，不少香港市民此前在选购家电时都有过这样的感触。分析背后的原因，不难看出，香港零售市场格局长期固化，多年来如丰泽、百老汇等传统家电零售巨头长期占据主导地位，企业处在相对的“舒适区”。在缺乏市场竞争压力的环境下，带来了产品价格居高、选择有限、售后服务慢等问题，也在一定程度上限制了市场活力。

近日来，京东在香港推出一系列服务升级举措，先是推出“买贵就赔”服务，覆盖京东自营全品类商品；同时，针对家电类商品首次开启大规模补贴，并提供自营家电“30天内包退，180天内有坏就换”、一件包邮、免费安装等服务，进一步提升香港消费者的购物体验。

此次京东选择在旺角这一传统零售腹地竖起广告牌，既是对当地竞争格局的正面宣战，也是对消费习惯的主动颠覆。广告牌上“买贵就赔”的承诺，直指香港市场长期存在的价格不透明痛点——京东宣称，消费者若发现其自营家电价格高于本地指定平台，可申请差价赔付，这一策略直接挑

战了传统渠道的定价体系。

竞争不仅是围绕在价格维度，同样也体现在服务能力上。伴随着此番布局加码，京东在此前向香港消费者提供满188元免运费送货上门服务基础上，进一步加码推出自营家电“一件包邮”，甚至承诺大家电“包安装”，这也极大消解了此前香港消费者在购买家电后需要面对高昂售后成本的痛点。

此外，京东还在港岛新设立了快递运营中心。京东方面表示，京东快递港岛运营中心将新增超100名快递员，针对港岛密集的住宅区与商业楼宇实

现无死角覆盖，同城快递最快4小时送达，夜间派送服务延长至22点，满足用户即时需求。

可以看到，京东正在将内地成熟的商业模式和供应链能力复制到香港。也正是在这一系列的服务升级举措下，就在京东宣布在香港码布局3天时间内，京东App在香港登上AppStore下载排行榜第一位，可见受欢迎的程度。

一名在旺角选购空气净化器的消费者表示：“过去买家电总要比较几家店铺，现在线上价格透明，还能次日送到，确实省心。”

B 从消费体验刷新到零售生态重塑

从香港媒体的报道上不难看出，此次京东在香港大规模布局加码，带来的商品价格确实让香港消费者大感震撼。

比如一款 Dyson 吹风机，在香港本地零售渠道的售价为3980元，但在京东上同款商品售价仅2099元，价差超过1881元；还有如香港本地零售商售价2585元的43寸4K智能电视，而京东上仅需1499元，同样价差明显。

如此之大的价格差异背后，显露出来的是线上线下的模式差异，以及供应链能力的重要性，而这样的错位竞争，在内地市场上，早在京东与国美、苏宁等传统家电巨头的竞争年代就已昭示了结果。

就传统线下零售模式而言，众所周知，各项房租、水电等成本是传统线下零售商无可避免的硬性支出，尤其香港作为全球租金最贵的城市之一，线下电器连锁公司在核心商圈选址开店，租金更高、人工更贵，这也让电器价格必须上涨才能覆盖运营成本。有行业分析人士测算，香港电器零售店

的房租成本能占到总店铺运营成本的50%—60%；而包含房租、人工、水电和各项杂费的总体店铺运营成本，能占到门店营收的15%—20%。

相较而言，京东无需承担房租、水电、人工等店铺运营成本，同时通过自建仓储物流网络，持续深耕供应链，减少中间环节、提升供应链效率，可以将节省下来的成本统统用来让利消费者。这正是此次京东在香港市场大施拳脚，喊出“全港最低价”的底气支撑。

表面上看，京东以“全港最低价”吸引眼球，但其真正的实力远不止于此。依托内地庞大的仓储网络，京东将香港作为跨境中转枢纽，家电类商品从内地仓到香港消费者手中的平均物流周期进一步缩短；针对香港住宅配送难题，京东推出自营家电“一件包邮”、大家电免费安装等服务，可以说从商品、价格到服务，在重塑香港消费者购物体验的同时，也必然带动香港零售业的生态重塑。

“京东的模式并非单纯价格竞争，而是通过数字化供应链降低中间成本，把节省的费用反哺到消费者端，这种‘效率战’对传统零售模式的冲击更为深远。”有行业分析人士表示。

京东布局香港，与其说是对香港家电零售业的冲击，不如说是对香港家电零售业带来一种新思路，是零售业从“渠道为王”向“体验为王”迭代的缩影。

专题 A9

农行顺德分行

以金融“活水”赋能顺德产业再升级

文/邹一轩 陈晓山

经济涌新潮，奋楫正当时。在佛山市吹响高质量发展号角、全力以赴实现“再造一个新佛山”目标之际，作为金融体系的重要组成部分，中国农业银行顺德分行（以下简称“农行顺德分行”）积极响应政府号召，以金融活水精准滴灌数字化前沿领域、文化产业驱动、提振消费、跨境金融等方面，为顺德区二次创业再出发注入强劲动能。



农行顺德分行深入企业进行广泛宣传，认真了解企业融资需求 农行顺德分行供图

A 筑牢产业转型“硬支撑”

务链条，通过“纳税E贷”“结算E贷”和“商户e贷”等产品，为养老用品生产、批零业务集中的产业园区、专业市场提供资金支持，确保相关企业现金流稳定，支持科技赋能老年友好型社会建设。

民企兴则佛山兴。日前国家召开了民营企业家座谈会，农行顺德分行高度重视民营企业发展，特别是持续推进民营小微企业融资协调工作机制落实。该行与区、镇政府小微融资协调机制高效联动，用好推荐清单、

及时精准对接符合条件的小微企业，截至2月23日，该行累计走访客户3153户，为有需求的企业授信金额超117亿元，其中已放款客户2491户，放款金额达76.3亿元，走访户数、授信金额、放款户数及放款金额均占同业领先地位。

今年2月底，农行顺德分行在佛山市小微企业融资服务对接会上，发布了预计超4000亿元授信总额，极大地提振了企业发展的信心，为小微企业高质量发展注入一股强劲

的“金融动力”。后续还将持续深化银企合作，做好后续融资服务对接及跟踪服务，不断提升小微企业金融服务质效。

农行顺德分行力争金融服务全面覆盖重点领域，加大对专精特新、科技创新、绿色金融、供应链融资等重点领域的金融支持力度，依托高新技术开发区、行业协会、服务平台、围绕专业市场、成熟商圈、特色产业集群等探索批量营销模式。

B 激活产业发展“新引擎”

聚焦产业升级与城市品质提升，顺德致力于打造文体旅深度融合，推动“美食+”跨界融合、串联一系列文化资源，发展露营民宿、咖啡潮饮、夜间经济等新业态。农行顺德分行以多种措施，搭建“金融+文旅”生态圈，为顺德文旅融合“焕新颜”。瞄准拉动消费的时机节点，该行投入专项促消费资源，结合镇街迎春花市等场景开展“新春年货节”“美食半价”等信用卡促销优惠活动，截至目前，已带动消费超24亿元。营造“活动+商户+信用卡”丰富消费场景，2月22日至3月31日期间，农行顺德分行携手苏岗社区共同举行了以“悦自在·苏岗美”为主题的社区商圈促文旅消费活动。活动以自在生活节、公园市集的形式推动全民参与、全民共享的浓厚消费氛围，受到苏岗社区居民的一致好评。

顺德政府工作报告提出，在实施“百千万工程”上再出发。重点提出加快现代都市农业发展，以市场化、专业化为导向

C 搭建企业出海“快车道”

近年来，佛山企业愈发坚定扬帆出海步伐，今年佛山将推动新兴产业强枝，重点发力工业机器人、低空经济、装备制造等战略性新兴产业，鼓励企业拓展“一带一路”新兴市场，带动佛山产业的向上突围。助力企业顺利“走出去”拓展市场，农行顺德分行提供多样化的金融服务方案，涵盖跨境结算、融资、担保、风险管理等多个领域。

“我行不仅可以为企业开立多币种账户，提供快捷、安全的跨境资金汇划通道，缩短资金到账时间，还针对‘一带一路’供应链贸易特点，提供包括订单融资、应收账款融资等结算与融资一体化服务。”农行顺德分行相关负责人表示，包括对企业共建“一带一路”国家的大型基建、能源开发等重点项目提供中长期项目贷款支持，同时设立专项并购贷款额度，助力企业开展跨境并购实现战略扩张。

除此之外，农行顺德分行还能提供远期结售汇、外汇期权、货币互换等金融衍生品，帮助企业锁定汇率，规避汇率波动风险；利用银行的全球网络和信息优势，该行可为企业提供共建“一带一路”

国家的客户信用评估、风险预警等服务。

支持本土企业产业升级转型升级，农行顺德分行用实际行动帮助机器人产业“加速跑”，通过金融组合拳推动产业链向高端延伸。该行积极参予跨境电商跨境并购贷款，用于该集团境外并购融资安排。此前，农行顺德分行开出3亿元欧元的融资性保函担保农行境外分行发放银团贷款，该并购融资业务到期后，农行顺德分行再次为该跨国集团企业开立涉外融资性保函用于担保农行境外分行参与组建银团贷款，向该跨国集团境外全资子公司提供并购再融资。并购以来，该跨国集团全面进军机器人及工业自动化领域，并不断拓展机器人的应用场景。

作为扎根顺德的国有大行，农行顺德分行将持续以金融创新赋能新兴产业，助力顺德在数字经济新赛道上跑出加速度，为顺德社会高质量发展提供更多元化、更高质量、更有效率的金融服务。据悉，该行将继续深化产融合作，创新金融服务模式，为佛山产业的持续健康发展贡献更多“农行力量”。